20个人性弱点

[illegible]

一书在手，不怕吃亏，也能成就卓越人生

COAY Books

□□
Content

- □□□1□
- □□□2□
- 1 □□□□□□□□□□□□□1□
- 1 □□□□□□□□□□□□□2□
- 1 □□□□□□□□□□□□□3□
- 1 □□□□□□□□□□□□□4□
- 1 □□□□□□□□□□□□□5□
- 1 □□□□□□□□□□□□□6□
- 1 □□□□□□□□□□□□□7□
- 1 □□□□□□□□□□□□□8□
- 1 □□□□□□□□□□□□□9□
- 1 □□□□□□□□□□□□□10□
- 2 □□□□□□□□□□□□□1□
- 2 □□□□□□□□□□□□□2□
- 2 □□□□□□□□□□□□□3□
- 2 □□□□□□□□□□□□□4□
- 2 □□□□□□□□□□□□□5□
- 2 □□□□□□□□□□□□□6□
- 2 □□□□□□□□□□□□□7□
- 2 □□□□□□□□□□□□□8□
- 3 □□□□□□□□□□1□
- 3 □□□□□□□□□□2□
- 3 □□□□□□□□□□3□
- 3 □□□□□□□□□□4□
- 3 □□□□□□□□□□5□
- 3 □□□□□□□□□□6□
- 3 □□□□□□□□□□7□
- 3 □□□□□□□□□□8□

前 言

PREFACE

“先有哈佛，后有美国。”哈佛大学被誉为高等学府王冠上的宝石，是世界各国学子神往的学术圣殿。哈佛大学的巨大成就，不仅在于它高超专业的学术水平，更重要的是它积累的一系列深刻而珍贵的成功智慧。正是这些成功智慧，使得哈佛大学在过去的300多年间先后培育出7位美国总统、40位诺贝尔奖获得者，以及数以百计的世界级财富精英，为商界、政界、学术界及科学界贡献了无数成功人士和时代巨子。

哈佛大学著名心理学教授威廉·詹姆士曾说过：“与我们应取得的成就相比，我们只不过半醒着，我们只利用了身心资源的一小部分。广义地说，人类就是这样地生活着，远在他应有的极限之内——他有着各种力量惯于不会利用。”

百年哈佛成功的经验和智慧告诉我们，人生成功的关键在于能否克服自身的弱点。人性的弱点影响着我们的品德，决定着我们的思维和行为方式，左右着我们的成败。被自己的弱点所打败的情况远远多于被对手打败，心灵的强大才是真正的强大，成功的最大敌人就是我们自己。我们每个人都有自己的弱点，抱怨、浮躁、犹豫、冲动、贪婪、自卑、自暴自弃、丧失勇气、没有耐心、不能坚持原则等，这些弱点是我们最大的敌人。改变命运首先需要战胜根深蒂固的人性弱点，战胜自身弱点的人才能拥有成功。

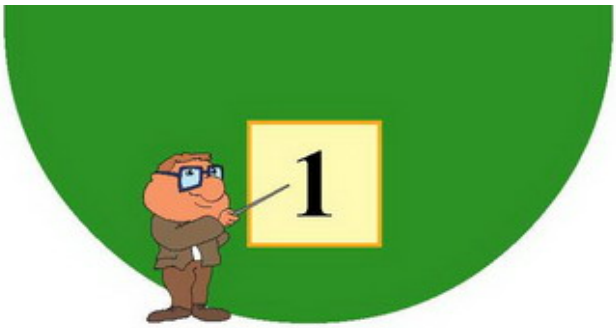
“赠人以物，予人以钱，不如送人以言。”本书浓缩了哈佛大学300

年来积累的人生智慧的精华，系统总结了哈佛大学教给学生应清楚认识的20个人性弱点，同时提供了克服这些人性弱点的有效方法和途径，旨在帮助广大青少年通过有意识的训练改善心智模式，去除掉人性中的弱点，战胜自我，从而创造幸福美好的人生。

创新的体例、精美的图片和生动的文字有机结合，共同打造出一个轻松愉悦的阅读空间。对于青少年来说，书中没有冗长的说教，只有无穷无尽的榜样力量；没有累赘的语言，只有深刻的人生哲理感言。

虽然所有人性的优点，不一定能够变成你的财富，但所有人性的弱点，都会变成你的负债。青少年应该是充满朝气和活力的，不要被自身的弱点束缚了前进的步伐。这本充满力量、充满智慧的书，一定会给你启迪，使你勇敢地克服人性的弱点，发挥自身的优点，拥有更美好、快乐、成功的人生。

1 □□□□□□□□□□□□□□□1□



不自知：

世界上最大的无知

哈佛告诉你

聪明的人很清楚自己的短处，愚蠢的人却没有自知之明。

一个人是因为愚蠢而没有自知之明，还是因为没有自知之明而变得越来越愚蠢呢？

如此“自知”

尼采曾经说过：“聪明的人只要能认识自己，便什么也不会失去。”正确认识自己，才能使自己充满自信，才能使人生的航船不迷失方向。正确认识自己，才能确定人生的奋斗目标。只有有了正确的人生目标，并充满自信，为之奋斗终生，才能此生无憾。即使不成功，自己也会无怨无悔。

有一位老师常常教导他的学生说：人贵有自知之明，做人就要做一

1 □□□□□□□□□□□□□□□2□

个自知的人。唯有自知，方能知人。有个学生在课堂上提问道："老师，您是否知道您自己呢？"

"是呀，我究竟是否知道我自己呢？"老师想，"嗯，我回去后一定要好好观察、思考、了解一下自己的个性和自己的心灵。"

回到家里，老师拿来一面镜子，仔细观察自己的容貌、表情，然后再来分析自己的个性。

首先，他看到了自己亮闪闪的秃顶。"嗯，不错，莎士比亚就有个亮闪闪的秃顶。"他想。

他看到了自己的鹰钩鼻。"嗯，英国大侦探福尔摩斯——世界级的聪明大师就有一副漂亮的鹰钩鼻。"他想。

他看到自己具有一张大长脸。"嗨！大文豪苏轼就有一张大长脸。"他想。

他发现自己个子矮小。"哈哈！鲁迅个子矮小，我也同样矮小。"他想。

他发现自己具有一双大八子脚。"呀，卓别林就有一双八字脚！"他想。

于是，他终于有了"自知"之明。

"古今中外名人伟人聪明人的特点集于我一身，我是一个不同一般的人，我将前途无量。"第二天，他这样对他的学生说。但是这个老师的身体组合简直是世界最丑阵容了。

纪伯伦在其作品里讲了一只狐狸觅食的故事：狐狸欣赏着自己在晨曦中的身影说："今天我要用一只骆驼做午餐！"整个上午，它奔波着，寻找骆驼。但当正午的太阳照在它的头顶时，它再次看了一眼自己的身影，于是说："一只老鼠也就够了。"狐狸之所以做了两次截然不同的决定，与它选择"晨曦"和"正午的阳光"作为镜子有关。晨曦不负责任地拉长了它的身影，使它错误地认为自己就是万兽之王，并且力大无穷无所不能，而正午的阳光又让它忍不住对着自己已缩小了的身影妄自菲薄。

大师笔下的这只狐狸为上述故事中的老师那样的人做出了最好的比

1 □□□□□□□□□□□□□□3□

喻。不能很好地认识自己的人，千万别忘记了上帝为我们准备了另外一块镜子，这块镜子就是“反躬自省”4个字。它可以照见落在心灵上的尘埃，提醒我们“时时勤拂拭”，使我们认识真实的自己，避免在面子的左右下扭曲了原本的外在和内在“镜像”。

没有金刚钻，还揽瓷器活

不自知还包括不能正确评估自己的能力，觉得自己有把握，或者总觉得自己肯定能做好某件事。

不自知也导致某些人总以为自己是因为没有好运降临才不走运的。一个人在走运的生涯中，有一个最基本的要求，那就是我们只能去做自己能力范围之内的事。如果一个人没有自知之明，贸然去做一些超过自己能力范围的事，不论心理上、体力上、经济上，都会遭受挫折。即使好的机遇降临到他的身上，但因能力不够，也无法留住它！有个人在某个大型的零售公司当经理。他嫌薪资太少，结果跑到比原来工资高的某电讯公司里去担任经理。但由于他本人对电讯事业一窍不通，又没有经过基础的训练，结果不但做得吃力而且还不见成绩。到公司裁员缩编时，他当然成了第一个牺牲者。

有一个轻量级的拳击手，自不量力，挑战一个比自己高一级的对手，不到一回合，就被打得鼻青脸肿，倒地不起。

在我们周围的朋友，或者社会新闻的档案中，这些自不量力的失败案

⊙ 没有金钢钻，不揽瓷器活。尽量避免尝试超越自己能力范围之事。

1 □□□□□□□□□□□□□□4□

例，实在多得如过江之鲫，令人慨叹不已！

例如某人不懂得炒菜，无意间看到一个正在出让的餐馆地点很好，以为这是绝佳的生财机会，贸然去投资。但是，由于找不到合适的厨师，自己又不能下厨炒菜，结果赔得倾家荡产！

上海有一个年轻的外科医生，在上海外科界，人们给了他一个“上海一把刀”的美誉。他像许多考生一样，死啃托福考试，想到海外去留学。结果英语测验拿到高分，申请到了美国最知名的医科大学，也拿到了全额奖学金。可是到了美国之后，他上课时英语完全听不懂，每门课都不及格。不久，他得到通知：第二个学期所有的奖学金将被取消。他的生活立即陷入困境，进也不是，退也不是，只好先办退学念英文，打工沉沦海外了！

对自己能力的错误评估，做高于自己能力的事，事情的结果可想而知了。毕竟“四两拨千斤”不是每个人都能做到的。因此做自己能力范围内的事永远是个明智的选择。

宽以待己，严于律人

有一个学生问老师：“您在我的作文簿上所批的字，实在看不出写的是什么，请老师指教。”

老师说：“我只是告诉你，你的字写得太潦草了，以后要写清楚点。”

老师只看见学生的“潦草”，没想到自己也犯了“潦草”的毛病。为什么用和别人一样的错误来指出别人的错误呢？

李纵最大的嗜好就是和朋友在一起侃大山、喝酒、打麻将，下班后，他总是喜欢跑到单位的单身宿舍与同事们摆上几圈或豪饮几盅。久而久

1 □□□□□□□□□□□□□□5□

之，已成婚的他竟成了单位里那些没家没业年轻光棍们的灵魂人物。喝酒少了他不热闹，打牌少了他没劲，侃大山少了他更是无聊。而他又乐此不疲，很少回家，更别说陪陪妻子了。

刚结婚的妻子十分温顺和善解人意，他们并没因此发生过口角，而且妻子认为这样也好，有利于巩固李纵与同事间的关系。渐渐地，他越发不像话了，不但很少回家，即使回来也是像旅店里的客人一样，仅是借宿而已。大年三十，妻子为了能让他在家里安静地过个年，很早就准备好了一桌丰盛的大餐，刚要上酒的时候，同事又来电话了，说他们几个快乐的单身汉已弄好了一桌酒菜，但他不在，总觉得少了点什么，希望他能体恤兄弟疾苦去一趟。在这样的时候，按理说李纵应该多替妻子考虑考虑，但他挂了电话对妻子说声对不起就走了，弄得妻子一肚子委屈。

万般无聊的妻子喜欢上了跳舞，并一发不可收拾。据说她的舞伴是个温柔体贴的单身贵族，对她颇有好感，她也同样。迫于家庭和道德的约束，他们并没有做出越轨的事情来。在某种程度上，妻子还是爱着李纵爱着这个家的，只不过妻子对他那种对家庭不负责任的做法感到不满，想给李纵一个警告。一天李纵刚刚从外面喝酒回来，妻子指责了他，并佯装提出离婚。此时，李纵若要好好地反思一下自己，然后道个歉也就过去了。但他没有，反而以听到的风言风语来嘲笑妻子，指责妻子的放浪，还一口咬定妻子对他不忠。结果使本已对他不满的妻子大为恼火，最终二人真的离了婚。

对李纵这种人来说，裁判别人比吃家常便饭容易，反省自己却比登天还难。

有位太太，多年来不断嘲笑对面邻居的太太很懒惰："那个女人的衣服，永远洗不干净，看，她晾在院子里的衣服，总是有斑点，我真的不知道，她怎么把衣服洗成那个样子？"甚至有些忍受不了，几乎想冲到别人家里责问人家为什么不认真做家务。

1 □□□□□□□□□□□□□□6□

直到有一天，有位明察秋毫的朋友到她家，才发现并不是对面的太太衣服没洗干净。朋友拿了一块抹布，把这个太太家窗户上的污渍抹掉，说："看，别人家的衣服是不是变干净了？"

"严以责人，宽以待己"是人性的通病，我们在批评别人之时，往往只看见别人的过失，却看不见自己犯的错误。看不见自己错误的原因就是没有自知之明。

人贵有自知之明

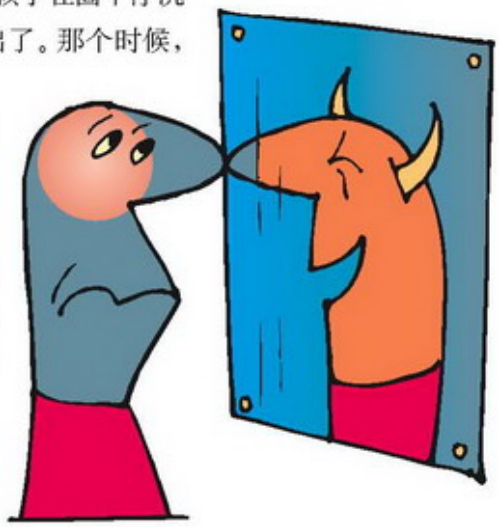
曾经有过一项调查，调查的结果显示了一个很有趣的现象：聪明的人很清楚自己的短处，愚蠢的人却没有自知之明。

一个人是因为愚蠢而没有自知之明，还是因为他没有自知之明而变得越来越愚蠢呢？

一家唱片公司旗下有很多歌星，其中一个女孩子，样子虽然不漂亮，但是她的歌唱得很好。那个女孩子在圈中浮沉了许多年，最后还是黯然退出了。那个时候，有人问公司老板：

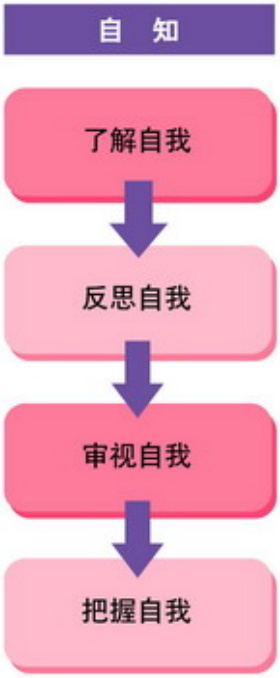
"她为什么不见了？她的成绩应该可以比现在好一点的。"

老板说："我叫她用心唱歌，不要穿得古灵精怪，她反而跟我说：'我是一半偶像，一半实力。'"



⊙ 人贵有自知之明。只有正确认识自己，才能使人生的航船不迷失方向。

1 □□□□□□□□□□□□□□7□



原来她觉得自己很漂亮。她完全不知道自己最大的长处是唱歌。

没有自知之明的人，最终是会毁了自己的。

“人贵自知”这4个字，是金玉良言。这话不是叫你自卑，而是要你清醒。成为别人的笑柄事小，毁了自己事大。然而，没有自知之明的人，也许永远都不会知道自己是没有自知之明的。

还有一种人，认为自己一无是处，看谁都比自己好，自己没有任何优点，自卑自哀，自惭形秽，不敢抬头见人，以至于忧郁、苦闷、不能自拔，他们低瞧了自己。自己能干的事也不去干，看不到自己潜在的能力，本来能有所为，也不敢为，前怕虎、后怕狼，缺乏坚定的信念与必胜的信心，结果丧失了机遇，与辉煌失之交臂。这是缺乏自知的另一种表现。

不管是由愚蠢导致无自知之明，还是由于无自知之明导致愚蠢。无论如何，没有自知之明的人，也许永远都不知道自己是没有自知之明的，因为他们从未想过用聪明智慧，去了解自己！

“自知”，是做人的基石。只有切实做到“自知”，才能把握自己，把握人生。既不好高骛远，妄自尊大，目空一切，又不自卑、自馁，妄自菲薄，丧失自我。只有切实做到“自知”，才能诚诚实实做人，脚踏实地做事。只有客观地认识自己，清楚自己的优点与缺点，明白自己的能与不能，才能发掘自我潜力，进而超越自己。

很明显，自知之明需要从了解自我开始。首先要有自知之明的心灵愿望。能经常反思自我、审视自我、把握自我。“吾日三省吾身”，反思自己的所作所为，所思所想，明了自身的长短优劣，不断矫正自己。同时，要有自知之明的内在主动。人活一世，见不到自己的脊背。这就需要借助别人这面“镜子”来观察自己，通过别人的评价来了解自己，认

1 □□□□□□□□□□□□□□8□

识自己。当然必须是自己诚心诚实，别人才会真心真意，别人这面“镜子”才会是平面镜，而不是“哈哈镜”，别人对你的评价，才真实、可靠，才有利于你全方位认识自己。

认识自我，具备自知之明是人一生的课题。世界上最难的事，不是别的，就是认识自己。有时，在人生的某个阶段，能比较好地了解自己，到了人生的另一个阶段，它反而会变得模糊，成为自我发展中的一个障碍。所以，对一般人来说，要做到真正认识自己，是很不容易的，需要一生的聪明智慧，需要一生的努力。也因为如此，自知之明才显得更加可贵。

对自己进行“盘点”

对自己提出下列问题并诚实作答，切勿故意说假话来满足自己的虚荣心，因为这些问题的目的，在于使你发现哪些地方应进行改善，而不是要给什么奖赏。

1.你订定了明确目标了吗？制订执行计划了吗？每天花多少时间在执行计划上？主动执行或是想到了才执行？

2.你的明确目标是一种强烈欲望吗？多久振奋一次这个欲望？

3.为了达到明确目标你做了哪些付出？正在付出吗？何时开始付出？

4.你采取了什么步骤来组织智囊团？你多久和成员接触一次？你每个月、每周、每天和多少成员谈话？

5.你有接受一些小挫折作为促使自己做更大努力之挑战的习惯吗？你从逆境中找出等值利益的种子的速度有多快？

6.你是把时间花在执行计划上或是老想着你所碰到的阻碍？

7.你经常为了将更多的时间用来执行计划而牺牲娱乐吗？或者经常为了娱乐而牺牲工作？

1 □□□□□□□□□□□□□□□9□

8.你能把握每一分钟的时间吗？

9.你把你的生活看成是你过去运用时间的方式的结果吗？你满意你目前的生活吗？你希望以其他方式支配时间吗？你把逝去的每一秒钟都看成是生活更加进步的机会吗？

10.你一直都拥有积极心态吗？是大部分时候都保持积极心态或有的时候积极？你现在的心态积极吗？你能使自己的心态立刻积极起来吗？积极之后呢？

11.当你以行动具体表现了积极心态时，经常会展现你的个人进取心吗？

12.你相信你会因为幸运或意外收获而成功吗？什么时候会出现这幸运或意外收获呢？你相信你的成功是努力付出所换得的结果吗？你何时付出努力？

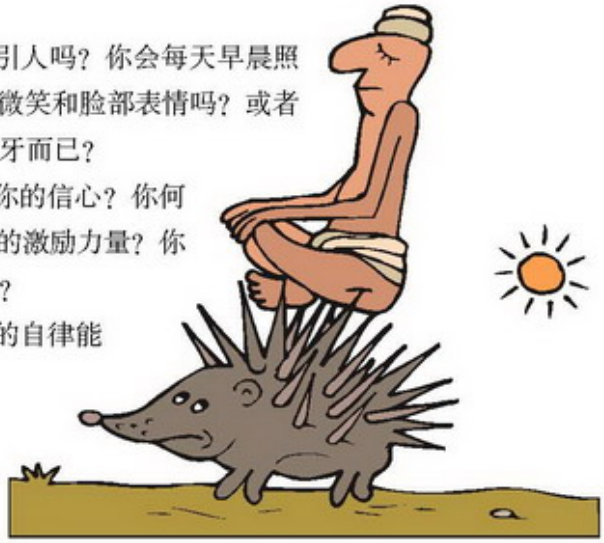
13.你曾经受到他人进取心的激励吗？你经常受到他人的影响吗？你经常真正地以他作为榜样吗？

14.你何时表现出多付出一点点的举动？每天都多付出或只有在他人注意时才会表现多付出？你在表现多付出一点点的举动时心态正确吗？

15.你的个性吸引人吗？你会每天早晨照镜子，并且改善你的微笑和脸部表情吗？或者你只是单纯的洗脸刷牙而已？

16.你如何应用你的信心？你何时奉行得自无穷智慧的激励力量？你经常忽视这些力量吗？

17.你培养自己的自律能



⊙坐在风口浪尖上还优哉游哉的人，一定没有认清自己，同时也没有认清形势，是典型的不自知。

1 □□□□□□□□□□□□□□□10□

力吗？你的失控情绪经常使你做一些会令你很快就感到遗憾的事情吗？

18.你能控制恐惧感吗？你经常表现出恐惧吗？你何时以你的信心取代恐惧？

19.你经常以他人的意见作为事实吗？每当你听到他人的意见时你会抱着怀疑的态度吗？你经常以正确的思考来解决你所面对的问题吗？

20.你经常以表现合作的方式来争取他人的合作吗？你在家里？在办公室？在你的智囊团？

21.你给自己发挥想象力的机会吗？你何时运用创造力来解决问题？你有什么需要靠创造力才能解决的问题吗？

22.你会放松自己，运动并且注意你的健康吗？你计划明年才开始吗？为什么不现在开始？

这份检讨问题单的目的，在于促使你对自己做番思考。你对于各项事情的运用方式充分反映出你将成功原则化为你生活一部分的程度。如果你对上述问题的回答不能令你满意时，请不要气馁。曾经有好几百万人买过我的书，而且我也对成千上万人举行过演讲。虽然这些人当中有许多人都获得成功；但是没有人是一夜之间就成功的。想要获得成功是需要花时间的。

2 □□□□□□□□□□□□□□1□

2 □□□□□□□□□□□□□□2□

两家人看上去相处得很好，但是其中一家的男主人，表面上对另一家新购置的房产欢欣鼓舞，或者为对方的儿子考上大学而击掌庆贺，一到了自己家里，就变得恶狠狠起来：凭什么他这么有钱，凭什么他的儿子就能上大学，而我什么都没有呢？他在心里诅咒，每天都盼望他的邻居倒霉：或盼望邻居家着火，或盼望邻居得什么不治之症，或盼望邻居的儿子出意外……然而，每当他看到邻居时，邻居总是活得好好的，并且微笑着和他打招呼。这时他的心里就更加不痛快了。就这样，他每天折磨自己，身体日渐消瘦，胸中就像堵了一块石头，吃不下也睡不着。

终于有一天，他决定给他的邻居制造点晦气，这天晚上，他在花圈店里买了一个花圈，偷偷地给邻居家送去。当他走到邻居家门口时，听到里面有人在哭，此时邻居正好从屋里走出来，看到他送来一个花圈，忙说："这么快就过来了，谢谢！谢谢！"原来邻居的父亲刚刚去世。这人顿觉无趣，"嗯"了两声，便走了出来。这使他觉得很窝火，不但没有达到目的，反而把自己陷进去了，让别人捞了"好处"。终于，他又等来了一个机会。上帝说：现在我可以满足你任何一个愿望，但前提就是你的邻居会得到双份的报酬。那个人高兴不已。但他细心一想：如果我得到一份田产，邻居就会得到两份田产；如果我要一箱金子，那邻居就会得到两箱金子……他想来想去，不知道提出什么要求才好，他实在不甘心被邻居白占便宜。最后，他一咬牙："哎，你挖我一只眼珠吧。"

⊙ 不要让嫉妒放大你放在别人身上的目光。

这一招是不是很毒呢？这可不是一般人都能做出的决定。嫉妒犹如毒素，

2 □□□□□□□□□□□□□□3□

其毒让人走火入魔。培根说：嫉妒会使人得到短暂的快感，也能使不幸更辛酸，因而，每个人都应控制住自己的嫉妒心理，合理转移嫉妒情绪，才能与别人一起分享喜悦，使自己超脱不幸和灾难。

巴鲁克说："不要祈求别人遭遇灾难。最好的办法就是不断自我超越。记住，一旦你将目光只放在别人的身上，祈求别人遭遇灾难，也就是承认自己不如别人，害怕别人超越了自己。"

你要想不被别人超越，就要不断自我超越。别人的优秀并不妨碍自己的前进，相反，它可能给你带来前所未有的动力。事实上，一个真正埋头于自己事业的人，是没有工夫去嫉妒别人的。

忘掉嫉妒，你的胸襟会渐渐宽广起来。

嫉妒别人是承认自己不如人

嫉妒表示你对自己不满而羡慕别人，对自己不满就是羡慕他人的开始。你希望像别人一样有知识，更漂亮，或是希望和别人一样有栋大房子、有显赫的权势和比现在更高的地位。你希望比现在更有德性，你希望更接近上帝。由于你希望成为一个和现在不一样的人，所以你羡慕别人，嫉妒别人。

刚刚步入中年的英子每每看见办公室的女秘书小江和单位领导在一起，心中就有一种酸酸的感觉。办公室里的姐妹们也议论，小江现在神气了，跟主任跟得那么紧，把我们姐妹们都忘了。她听着同事们的议论，回忆起最近的一件事，感到的确有些可疑。

有一次，单位出了一点小差错，大家都在加班，干得都很辛苦。可是主任在总结会上，谁也没有表扬，唯独表扬了小江，说小江心细，工作责任心强，为单位挽回了重大损失。同事们心里很不服气，都觉得主任有些偏心眼儿。英子也气愤不过，回家后心情仍不能平静。于是，连

2 □□□□□□□□□□□□□□4□

夜编造了一封关于主任和小江的“桃色”举报信，第二天邮寄了出去。

过了几天，上级来人把主任叫到会议室谈话。两个小时后，主任走出会议室，满头大汗，眉头紧锁，表情严肃，唉声叹气。英子明白了谈话的原因，躲到卫生间，开心地大笑起来。接着，英子又看到上级单位的人把小江也叫到会议室谈话。一个小时后，英子看到小江出来时好像心事重重的样子，脚步也显得沉重了，内心一阵狂喜。

嫉妒往往来源于和他人的比较，一旦认为他人在某方面比自己强，便会时刻想着如何打击、诋毁他人。这样的人不可能专注于自己的事业，而是把所有的精力都放在关注他人的一举一动上。那个被他所嫉妒的对象就像一个长在他心头的刺，这个刺成了他生活的中心，使他无法掌控自己的人生方向。

⊙ 嫉妒心理往往会导致背离自己本真的行为。

嫉妒往往有强烈的排他性，嫉妒心理出现以后，很快就会导致嫉妒行为的产生，例如中伤别人、怨恨别人。而更强烈的嫉妒心理还有报复性，它把嫉妒对象作为发泄的目标，使其蒙受巨大的精神或肉体的损伤。嫉妒心理出现以后，如果不能直接通过某种嫉妒行为达到目的时，就可能会转而等着看嫉妒对象的“好事”，稍有一点挫折或失败出现在嫉妒对象身上时，他们便幸灾乐祸，鼓倒掌、喝倒彩，以此挖苦对方，满足日益膨胀的嫉妒心理需要。如果嫉妒对象遭受到比较大的挫折，他们更是乐不可支，不给予半点同情和安慰。实际上，嫉妒心理及相应的嫉妒行为除了暂时地平衡他们的心理之外，毫无可取之处。一方面，深受其害的嫉

2 □□□□□□□□□□□□□□5□

妒对象会远离这个“作恶多端”的嫉妒者，旁观者也会对嫉妒者的小人行径不满，嫉妒者以前建立的一些人际关系也可能由此变得紧张起来。另一方面，嫉妒者并不是一个胜利者，他们自己也承受着巨大的心理痛苦，在以后的交往活动中也会裹足不前，不敢与那些条件比自己优越的人交往。

法国作家拉罗什富科曾说：“具有某些伟大品质的人最可靠的标志是生来就没有嫉妒。”每一个专注事业的人，是没有工夫去嫉妒别人的，而凡是好嫉妒的人，常常不能把精力集中到自己的生活中，而是投入到一些与自己的生活及工作无关紧要的小事中：比如某个人的生

如何克服嫉妒心理	
端正认识	别人取得了成就，并不意味着是对你的否定；人们给予别人赞美和荣誉，也并没有损害你。
转移注意力	嫉妒心一萌发，就立即转移环境，投身于自己最喜爱的活动中去。
自我安慰	人生不如意事十之八九，哪能样样都合你的心；人人都有本难念的经，他也有不如意的事。
驱除虚荣	少一份虚荣就少一份嫉妒心，虚荣心追求的只是虚假的荣誉。
正确比较	“以己之长比人之短，而不是以人之长比己之短。”这是最乐观、最科学的比较方法。
换位思考	过多地考虑自身的得失，天地会变得越来越窄。
主动驱除	自我抑制是治疗嫉妒心理的苦药，自我宣泄是治疗嫉妒心理的特效药。
正确评价自己	不要只看自己的优点，也要意识到自己的缺点，这样就会变得“心底无私天地宽”了。

2 □□□□□□□□□□□□□□6□

活作风啦，比如某个人的学识啦，比如某个人的穿衣戴帽啦，甚至某个人脸上的几颗雀斑、头上的一根白发，一旦被这些人发现了，他们也会为此而兴奋不已，并且会大惊小怪地议论纷纷：哈哈，原来他也不过如此呀！原来他……嫉妒的人在不断地对别人的打击中寻找乐趣，以求内心平衡，而他们自己的生活却因此而搞得一团糟。正如古希腊哲学家德谟克利特所说："嫉妒的人常自寻烦恼，这是他自己的敌人。"与其说是别人的成功妨碍了他，倒不如说是他自己的关注点发生了偏离，自愿从生活轨道上滑落而自毁前程。

⊙ 嫉妒是灵魂的黄疸。

从本质上说，嫉妒是看到与自己有相同目标和志向的人取得成就而产生的一种非正当的不适感。它是由于羡慕一种较高水平的生活，或者是想得到一种较高的地位，或者是想获得一种较贵重的东西却未能得到，而身边的人（或站在同等位置的人）先得到了而产生的一种缺陷心理。

既然已知自己的弱处，既然已看到自己与别人的差距，自强的人就该知耻而后勇，更应注意点滴的积累，而不是看着别人的优势眼红。"箭欲长而不在于折他人之箭"，"天外有天，人上有人"，茫茫人海总有人会在某一面长于自己。自己比别人差，却不甘心，想要比别人强，就不要诋毁、扼杀别人，而是要提高自身的价值与素养。"别人能做到，我为什么不能做到？"只有具备这样的想法，才能迎头赶上，进而后来居上。

对待别人长处的正确方法是，不让别人发觉自己在羡慕他，因为这样显得自己不如别人，应暗暗下定决心，迎头赶上，甚至超越。

2 □□□□□□□□□□□□□□7□

在嫉妒中奋起直追

嫉妒往往是个人才能与意志缺乏的体现，伏尔泰说："凡缺乏才能和意志的人，最易产生嫉妒。"因为自己技不如人，就只能用嫉妒的心理去排解心中的不平。一旦任由嫉妒心理自由发展，你就会疏远那些各方面比自己强的人，到头来不仅孤立了自己，而且也会阻碍自己的前进。

我们可以适度地利用嫉妒心理的正面作用，激励自己不断地向上奋进，但切不可被嫉妒操控，产生一种畸形的竞争心态。

嫉妒是对别人的行为感到不满的一种思维方式。它产生于自信的缺乏，因为它是由别人引导的活动。嫉妒会导致任何情绪上的低落，约翰·德赖登称之为"灵魂的黄疸"。真正自信自爱的人，并不会嫉妒，更不会允许嫉妒让自己心烦意乱。

有一位名叫卡莱尔的书店经理，在无意中发现了一封店员对他极尽辱骂讽刺的信，说他是个差劲的经理，希望副经理能马上接替他的职务。卡莱尔读了这封信以后，就带着信跑到老板的办公室里。他对老板说："我虽然是一个没有才能的经理，但我居然能用到这样的一位副经理，连我雇佣的店员们都认为是胜过我了，我对此感到非常自豪。"卡莱尔一点也没有嫉妒，而是为自己用了那样能干的副经理而感到自豪。

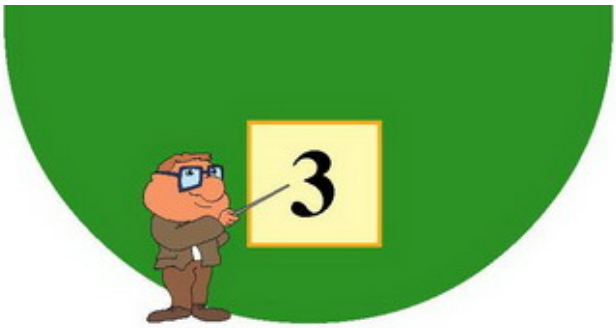
后来，他的老板不但没有撤换他，反而重用了他。

卡莱尔是一个心胸宽广的人，他对比自己能干的人非但毫不嫉妒，反而大加肯定，为别人感到高兴，这种人的精神着实可嘉。最终他还是得到了老板的信任。

发明家马克西姆曾说："人们想从别人那儿获得的，不外是两种意见：一是'颂扬'，一是'亲爱'。然而立身处世，总要把颂扬抛开，只让别人对你亲爱。因为一经颂扬，就有人嫉妒，嫉妒便造成仇恨了。"为

2 □□□□□□□□□□□□□□8□

3 □□□□□□□□□□□1□



盲从：

风向就是方向

哈佛告诉你

盲从是一种被动地寻求平衡的适应，是在攀比之风裹挟下的随大流。它源于从众，出于无奈，又有不得已而为之的意味。

为迎合别人而存在

活着应该是为充实自己，而不是为了迎合别人。每个人都应该坚持走为自己的道路，不受他人的观点所牵制。我们无法改变别人的看法，能改变的仅仅是我们自己。

有个人一心一意想升官发财，可是从年轻熬到斑斑白发，却还只是个小公务员。这个人为此极不快乐，每次想起来就掉泪，有一天竟然号啕大哭起来。

一位新同事刚来办公室工作，觉得很奇怪，便问他到底因为什么难过。

3 □□□□□□□□□□□2□

他说："我怎么不难过？年轻的时候，我的上司爱好文学，我便学着做诗、写文章，想不到刚觉得有点小成绩了，却又换了一位爱好科学的上司。我赶紧又改学数学、研究物理，不料上司嫌我学历太浅，不够老成，还是不重用我。后来换了现在这位上司，我自认文武兼备，人也老成了，谁知上司喜欢青年才俊，眼看我就要退休了，却一事无成，怎么不难过？"

可见，没有自我的生活是苦不堪言的，没有自我的人生是索然无味的，是悲哀的。要想拥有美好的生活，我们必须自强自立，拥有良好的生存能力。一个人若失去自我，也就失去了做人的尊严，就不能获得别人的尊重。

从前，有一个士兵当上了军官，心里甚是欢喜。每当行军时，他总是喜欢走在队伍的后面。

一次在行军过程中，有人取笑他说："你们看，他哪儿像一个军官，倒像一个放牧的。"

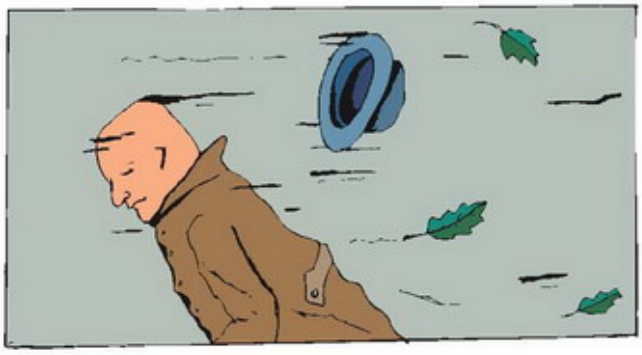
军官听后，便走在了队伍的中间，这时又有人讥讽他说："你们看，他哪儿像个军官，简直是一个十足的胆小鬼，躲到队伍中间去了。"

军官听后，又走到了队伍的最前面，又有人又挖苦说："你们瞧，他带兵打仗还没打过一次胜仗，就高傲地走在队伍的最前边，真不害臊！"军官听后，心想：如果什么事都得听别人的话，自己连走路都不会了。从那以后，他想怎么走就怎么走了。

人要是没了自己的主见，经不起别人的议论，那么就会一事无成，最后都不知该怎么办。我们若想活得不累，活得痛快、潇洒，只有一个切实可行的办法，就是改变自己，主宰自己，不再相信"人言可畏"。

我们每个人都不能孤立地生活在这个世界上，很多的知识和信息来自别人的教育和环境的影响，但你怎样接受、理解、加工组合，是属于你个人的事情，这一切都要独立自主地去看待，去选择。谁是最高仲裁

3 □□□□□□□□□□□3□



⊙ 哪怕逆风行进也要坚持自己的方向。

者？不是别人，而是你自己！歌德说："每个人都应该坚持走为自己开辟的道路，不被流言所吓倒，不受他人的观点所牵制。"让周围每个人都对自己满意，这是不切实际、应当放弃的期望。

我们周围的世界是错综复杂的，我们所面对的人和事总是多方面、多角度、多层次的。我们每个人都生活在自己所感知的经验现实中，别人对你的看法大多有其一定的原因和道理，但不可能完全反映你的本来面目和完整形象。别人对你的态度或许是多棱镜，甚至有可能是让你扭曲变形的哈哈镜，你怎么能期望人人都满意呢？

如果你期望人人都对你看着顺眼，感到满意，你必然会要求自己面面俱到。只要你认真努力地去尽量适应他人就能做得完美无缺，让人人都满意吗？显然不可能！这种不切合实际的期望，只会让你背上一个沉重的包袱，顾虑重重，活得太累。

跟风之前，先做理性分析

跟风、随大流是人类的"通病"和习惯，是思维懒汉的"专利"，是我们内心中难以觉察到的消极幽灵，只有痛下决心才能够有所改变。

在一个酷热的夏季，一家水果店前排着长队，人们还相互约束：不许加塞，不许超量抢购。这家店之所以生意如此红火，是因为这里卖的是

3 □□□□□□□□□□□4□

适时对路的新鲜货。但街对面的服装店却冷冷清清的，因为店里积压了大量的防寒服。因此，老板既羡慕水果店，又为自己着急。于是，想出一个办法：他找来几个熟人，认真向他们介绍商品的特点与优点，并说明价格的合理性，临时雇佣他们当促销员，同时先让他们“争相购买”，造成热销景象。还让几位推销员提来许多水，拼命地往防寒服上泼水，老板不失时机地在店门口醒目处贴上一张广告：“房屋漏雨，急促卖出，跳楼甩卖。”

几分钟后，一位顾客看到这里商品俏销，就进店了。他看了看防寒服，随即买下一件，又怯生生地问：“只能买一件吗？”“很抱歉，为了照顾面广一些，每人只能买一件。”老板慢悠悠地答。看到这位顾客磨磨蹭蹭不肯离开的样子，老板额外照顾了两件。过往客人纷纷进来了，这个一件那个两件，争着抢着，好不热闹。有的与售货员套近乎，抱走一大包；有的批评老板的规定，要求多买几件；有的维持秩序，让大家排好队。对面水果店老板也来电话：脱不开身，请留下两件。就这样，滞销品反而成了抢手货。

可见，人的思维就有这种习惯和弱点：总认为多数人做就一定有道理，自己何必多加考虑，随大流就是了。在上面的例子中，老板正是利用了人们的这种“从众”的心理来促进销售的。虽然，有时从众的习惯明显存在严重缺陷，可人们仍不愿批评它，依然盲目跟随，从而导致无谓的失败。

盲从是可悲的，但这种可悲后面有着一种更可悲的无形因素，那就是人的内心不坚定。

每年高考报

⊙ 盲目跟风之前，至少要多问几个为什么。

3 □□□□□□□□□□□5□

志愿时，大家都会看到这样的场面：莘莘学子拿着报考志愿表，在选择填报哪个学校与专业时却表现得犹豫不决。大家纷纷想寻找“热门”专业，同时对自己能否考上也心存怀疑，所以难免会发出询问：“老师，他们都填报了计算机系，你看我是不是这块料？”

在犹豫和怀疑之后，许多优秀学生最终都选择了大家趋之若鹜的“热门专业”。然而，到大学临近毕业时，他们才发现这些“热门行业”其实并不好就业。

这种现象，是在职业选择上典型的从众心理，此类错误普遍存在，说明很多人并没有意识到社会需要的一条客观规律：物以稀为贵。

一旦千军万马都去挤一条独木桥时，那么就会使桥坍塌的可能性大大增加。相反，如果你能独具慧眼，另辟蹊径，见人之所未见，则往往更能适合社会的需要，也就更容易在社会上生存并取得成功。

盲目跟风、从众，必然增加人生的风险。一位老板，几年前听说外地招商引资，就“顺应潮流”到该地投资了上千万元。两年之后，他把所有的钱都亏掉了，最后空手而归。

有人问他：“你当初为什么要到那里去投资？”他说：“那时候，很多同行都争先恐后地去了，群众的眼睛是雪亮的，大家都认为那里的投资条件优越，大有发展前途。如果我不去的话，担心会丧失了发展的机会。”

很多人都有跟风、从众的心理特点和行为取向，这在心理学上被称为“同类互比”。“人们为了达到其理想的生活目标，随时都需要了解自己的现状，尤其需要了解自己在社会上的位置。当缺乏判断信息的标准和有效方法时，就常常通过与他自认为同类的人进行比较，以此来确定自己的现状、社会位置以及应采取的行动。”

同类互比，是社会给个人设置的一个陷阱和圈套。成功者之所以永远是少数，就是因为大多数人掉进了这个陷阱和圈套。人一旦选择了跟风、从众，往往就意味着选择了失败。

其实，在日常生活中“随大流”可能没什么，但在其他许多重要事

3 □□□□□□□□□□□6□

如何克服随波逐流
给自己树立一个明确的人生或阶段性目标。这样一来，就会在最大程度上避免周围各种潮流的影响，坚定地走自己的路。
树立属于自己的对事物判断的主体意识，即自己一定要有主心骨。否则，就只能像墙头草那样，随风东倒西歪。
以有自己的做人做事原则为前提，“开放”自己的耳朵。“偏听则暗，兼听则明”，防止自己陷入误信盲从的误区。
戒除不正当的欲望。许多人之所以在自己的立场上站立不稳，盲从潮流，很大程度上是因为被欲望迷惑了心性。
努力培养和提高独立思考和明辨是非的能力，遇事和看待问题，既要慎重考虑多数人的意见和做法，也要有自己的思考和分析，从而使判断能够正确，并以此来决定自己的行动。

情上这样做，往往会葬送了自己。所以，请你千万记住一句话：真理常常掌握在少数人的手里，大家都认为是正确的未必正确。在跟风之前，保持清醒，加以理性判断，才能确保你的人生不受损。

不要加入议论人非的群体中

人与人之间的关系是很复杂、很敏感的。特别是在办公室这种场合，几个人在一起就闲聊起来。有时说到某个人时，还会说出一大串的坏话。在这种时候，很多把持不住的人，也会跟着附和说起某人的坏话来，其结果可想而知，这种坏话不久便添油加醋传到那人的耳朵里，那人不仅对你有了看法，还有可能以其人之道还治其人之身，说你的坏话或打击报复你。

某公司企划科李某升为科长，同一间办公室坐了几年的同事忽然升

3 □□□□□□□□□□□7□

迁了高位，对每个人来说都是一个刺激与震动。平日不分高下，暗中竞争的同事成了自己的上司，总让人有那么一点酸酸的感觉。企划科李某的几个同事背后嘀咕开了："哼！他有什么本事，凭什么升他的官？"一百个不服气与嫉妒就都脱口而出了，于是你一句我一句，把李某数落得一无是处。

王新是分配到企划科不久的大学生，见大家说得激动，也毫无顾忌地说了些李某的坏话，如办事拖拉，疑心太重等。可偏有一个阳奉阴违的同事A，背后说李某的坏话说得比谁都厉害，可一转身就把大家说李某坏话的事说给了李某。

李某想：别人对我不满说我的坏话我可以理解，你王新乳臭未干有什么资格说我，从此对王新很冷淡。王新大学毕业，一身本事得不到重用，还经常受到李某的指责和刁难，成了背后说别人坏话的牺牲品。

在日常生活中，我们不可避免会遇到别人在你面前说某个人的坏话。此时，你千万要端正自己的态度，不要被他的话左右你的思想，更不要跟着别人去说坏话。最好的办法，别人在你面前说某个人的坏话时，你不要去插嘴，而是微笑示之。

微微一笑，它既可以表示领略，也可以表示欢迎，还可以表示听不清别人的话。当你不插话，只是微笑不语时，既不抵触不得罪说坏话的人，也没有参与说坏话，两边都没有得罪，这是比较好的做法。

有人在你面前说别人的坏话，别人爱怎么说就怎么说，你能不听就不听，能避开最好。实在不能避开，你可以转换话题。

用自己的大脑支配自己的行动

一场多边国际贸易洽谈会正在一艘游船上进行，突然发生了意外事故，游船开始下沉。船长命令大副紧急安排各国谈判代表穿上救生衣离

3 □□□□□□□□□□□8□

船，可是大副的劝说失败。船长只得亲自出马，他很快就让各国的商人都弃船而去。大副惊诧不已。船长解释说："劝说其实很简单。我对英国人说，跳水是有益健康的运动；对意大利人说，不那样做是被禁止的；对德国人说，那是命令；对法国人说，那样做很时髦；对俄罗斯人说，那是革命；对美国人说，我已经给他上了保险；对中国人说，你看大家都跳水了。"

这则笑话令我们捧腹之余，不难引发我们对各国文化差异的思索。从中可以看出中国人虽然灵活，但是比较喜欢盲从，不能坚持自己的原则。这个笑话可能有些夸张，但中国人喜欢盲从的特点在现代生活中也不乏实例。

前几年流行事物中最令人惊讶的，是人们对于山地自行车的青睐，该车型适宜爬坡和崎岖不平的路面，对于平坦的都市马路毫无用处。山地车骨架异常坚实沉重，车把僵硬别扭，转向笨拙迟缓，根本无法对都市复杂的交通做出灵巧的应变；一天折腾下来，腰酸背痛；加上尖锐刺耳的刹车声，真是一个中看不中用的东西。放着好端端的轻便车不骑，却要弄上一辆如此的蠢拙之物，好像一个人丢下良马，偏要骑那笨牛一样。时髦先生们头戴耳机，腰挎"随身听"，脚踩山地车，一身牛仔服，表面上自我感觉良好得一塌糊涂，然而，这份潇洒的背后，却有许多无奈。

把时髦比喻成一座令人心摇旌荡的山峰，山地车的功能便昭然若揭了。追赶时尚，大约就像骑那山地车一样，即便累你半死，也是心甘情愿的。究其根源："为什么这样？"必答曰："别人都这样！"

盲从的人会说："看我多机灵，不落后于他人，别人刚这么做，我就也这么做了。"盲从的人失去了原则，往往会给自己带来损失或伤害。而要想在生活中、事业上有所成就，就必须摆脱盲从众人的不良习惯，善于用自己的头脑思索问题，做出正确的人生抉择。

如何不跟风、不盲从

- 坚持自己的方向。
- 遇事理性分析。
- 用大脑支配行动。